

SocialMediaANÁLISIS



El poder de la información
a su servicio.

Captura, Evaluación y Análisis de
la Experiencia del cliente publicada en Internet.

IZO SYSTEM



**Mida la Experiencia
que viven sus clientes.
Transfórmela en tiempo real.**

- > Realizamos el más relevante índice global de Customer Experience en Iberoamérica.
- > Auditamos al mes más de 200.000 interacciones cliente - empresa.
- > Certificamos la experiencia de Cliente que crean sus Empleados y Agentes.
- > Definimos su modelo de Interacciones para la Web 2.0 y las Redes Sociales.

ESPAÑA BRASIL MÉXICO COLOMBIA VENEZUELA

IZO SYSTEM

IZO ESPAÑA
Natea Business Park
Avda. de la Industria, 4.
Local B, pl.1º, ed.3
28108 Alcobendas - Madrid - España
Tel.: 902 116 833 / +34 918 054 900
www.izo.es

IZO MEXICO
Insurgentes No 58. Colonia Juárez
Delegación Cuauhtemoc
Código Postal. 06600
Distrito Federal - Mexico
Tel.: +52(55) 5525-7746/5525-7833
www.izo.com.mx

**Solicite una
presentación comercial**

IZO BRASIL
Rua Pamplona, 518. 4º andar
Cerqueira Cesar CEP. 01405-000
São Paulo
SP Brasil
Tel.: +55 11 3585 0050
www.izobrasil.com.br

IZO COLOMBIA
Cra. 11A # 93A
62 of. 303
Bogotá
Colombia
Tel.: +571 7423485
www.izo.com.co

IZO SYSTEM VENEZUELA
Av. Francisco de Miranda. Centro Lido.
Torre D Piso 4, Oficina 41-D
Caracas - Venezuela
Tel.: +58 2129056419
www.izo.com.ve

E-mail: marketing@izo.es | www.twitter.com/izosystem

IZO SYSTEM es una compañía especializada en ayudar a grandes organizaciones a crear relaciones duraderas y beneficiosas con sus clientes y empleados, transformando la estrategia de la empresa y la forma de actuar sobre la experiencia del cliente



Podemos ayudarle a...

- > **Capturar** y **evaluar** exhaustivamente las interacciones no controladas publicadas en Internet.
- > Disponer de un Modelo Analítico con métricas tangibles que permitan un **seguimiento** de experiencias, expectativas y opiniones.
- > **Conocer** el Impacto de esas Opiniones sobre su marca, servicios, productos y atención al cliente.
- > **Utilizar** el Modelo Analítico para valorar el Retorno de sus Iniciativas online.
- > **Ayudar** en la toma de decisiones que mejoren la posición competitiva de su compañía en Internet.

Cómo lo hacemos...

Construimos un SocialMedia Datawarehouse con más de 1500 millones de URLs, que incluye:

- > Blog & Wikis
- > Foros
- > Sitios de Intercambio Multimedia (Flickr and Youtube)
- > Mainstream media blogs
- > Microblogs (Twitter, Pownce, Friendfeed, & Plurk)
- > Social networks (como Facebook and MySpace)
- > Sitios de agregación de Información (TailRank y Board Reader)



Evaluamos exhaustivamente

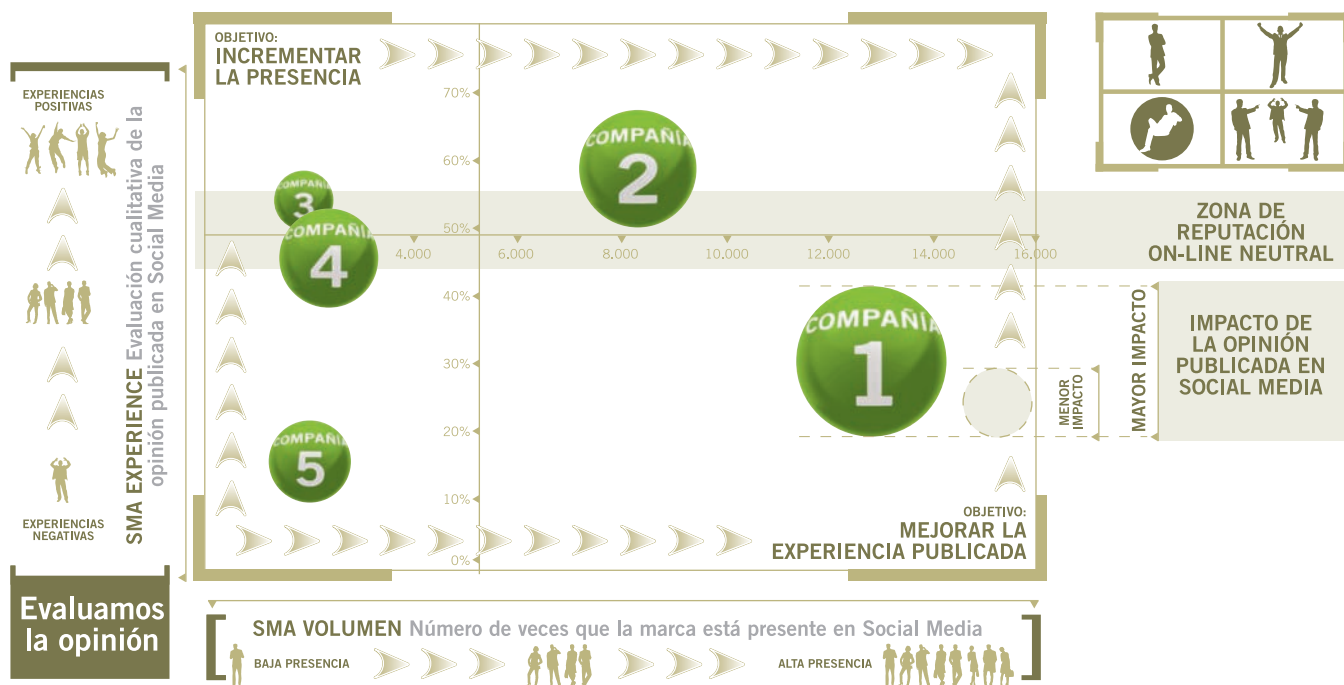
con nuestro equipo de análisis los comentarios publicados en Internet, en función de su tono y emoción, la naturaleza de la interacción (marca, servicio, productos) y de los valores asociados a la misma (proximidad, confianza, rechazo, disponibilidad...)



Analizamos

estadísticamente los resultados y las tendencias para poder llegar a conclusiones operativas y de alcance para su negocio

SMA BRAND BENCHMARK



Identifique la posición competitiva de la compañía y ejecutivos en las interacciones de Internet.

Conozca donde dirigir sus esfuerzos y la posición frente a sus rivales.

Alinee las iniciativas para obtener los retornos necesarios.

Aumente el número de opiniones/comentarios sobre su marca.

Incremente el impacto y popularidad de los comentarios elogiosos, que crean recuerdo y experiencia.

Mejore la Experiencia de sus Clientes.

Descubra donde se habla de Vd, y quienes son los creadores de opinión a su alrededor.

Visualice la nube de conceptos a los que aparece relacionado su sector en Internet.

SMA REPUTACIÓN CORPORATIVA



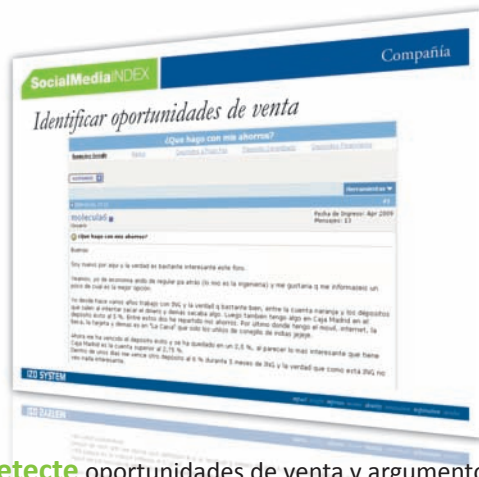
Reconozca y **gestione** a los influyentes, conozca como la comunidad modela la opinión sobre vd.

SMA MARKETING IMPACT



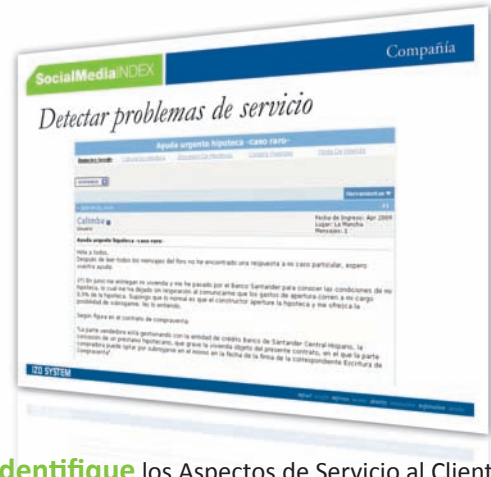
Analice los resultados de sus campañas online y offline, valore la popularidad de sus acciones de marketing y evalúe su impacto cualitativo.

SMA INVESTIGACIÓN COMERCIAL



Detecte oportunidades de venta y argumentos de sus productos con respecto a la competencia. **Valore** la opinión de sus clientes acerca de sus canales de venta.

SMA CUSTOMER SERVICE



Identifique los Aspectos de Servicio al Cliente (problemas de servicio y oportunidades de optimización de contactos de clientes en los canales tradicionales)